



**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE  
UNIDAD DE GESTIÓN DE TECNOLOGÍAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE.**

**TEMA:**

**“INCORRECTO CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS PARA LOS CLIENTES DE LA EMPRESA MUNDO DEL TROFEO, EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI”.**

**AUTOR:**

**REA REA EDISON BLADIMIR**

**DIRECTOR: LIC. NARCISA GARCÍA MENA DE JESÚS Msc.**

**LATACUNGA**

**2019**



# Planteamiento del Problema



**MUNDO DEL TROFEO**

“INCORRECTO CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS PARA LOS CLIENTES DE LA EMPRESA MUNDO DEL TROFEO, EN LA CUIDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI”.

Implementación de canales de distribución de productos terminados, mediante procedimientos para un adecuado servicio al cliente en la empresa mundo del trofeo de la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi.



Pérdidas de tiempo y recursos, así como también la inminente pérdida de la población objetivo de clientes.



# MUNDO DEL TROFEO

## JUSTIFICACIÓN

“INCORRECTO CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS PARA LOS CLIENTES DE LA EMPRESA MUNDO DEL TROFEO, EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI”.

OPTIMIZACIÓN / TIEMPO

PEDIDOS / JUSTO A TIEMPO

USO / RECURSOS - MATERIALES

CONFIABILIDAD / CLIENTES

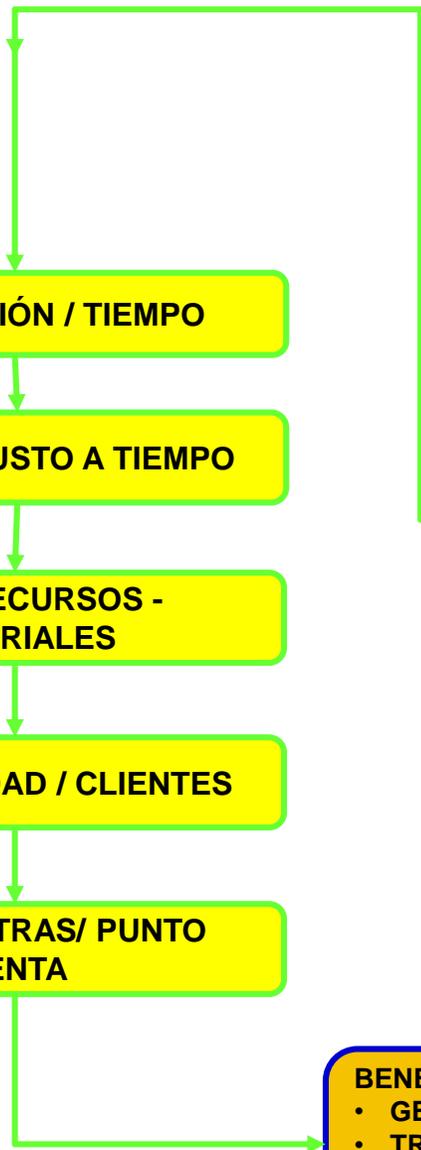
EVITAR-RETRAS/ PUNTO VENTA

**BENEFICIARIOS:**

- GENERENTE – PROPIETARIO
- TRABAJADORES
- CLIENTES

**RESULTADOS:**

- Mejorar tiempo entrega
- Clientes satisfechos
- Reconocimiento /N. Nacional





# OBJETIVOS

## Generales

Analizar los canales de distribución de productos terminados, mediante normas preestablecidas para la adecuada organización y control del desplazamiento de productos terminados en la Empresa Mundo del Trofeo de la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi.

## Específicos

Establecer información sobre canales de distribución para que los pedidos lleguen justo a tiempo.

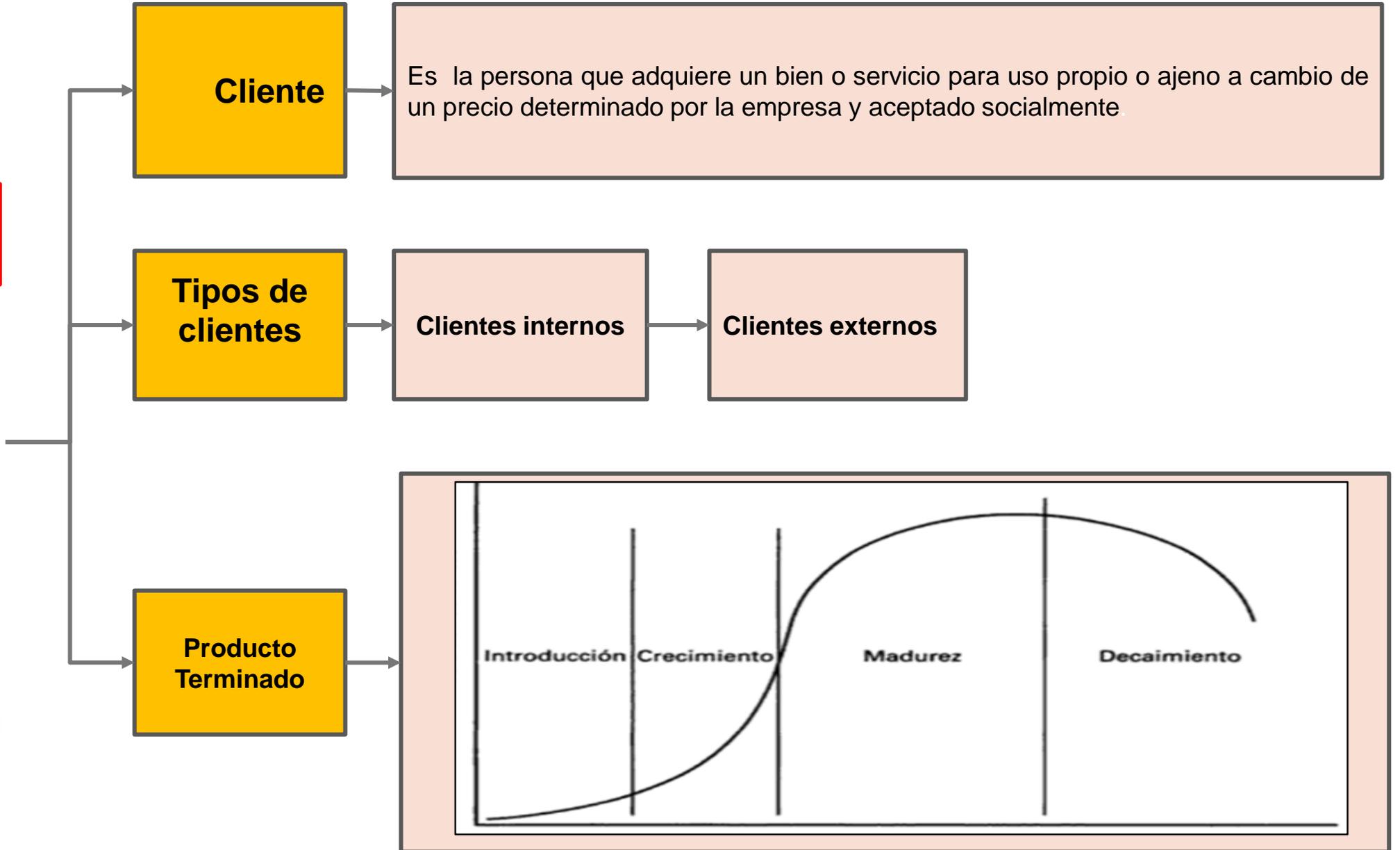
Analizar la situación actual de servicio al cliente para mejorar las ventas.

Proponer alternativa de solución al problema planteado.

## ALCANCE

La Empresa Mundo del Trofeo, beneficiándose el gerente - propietario, trabajadores y clientes. Porque contarán con información relevante para la ejecución de actividades para ayudar a superar las expectativas de los clientes y generando mayores ingresos económicos para la empresa.

**MARCO TEÓRICO**



# MARCO TEÓRICO



## Canales de distribución

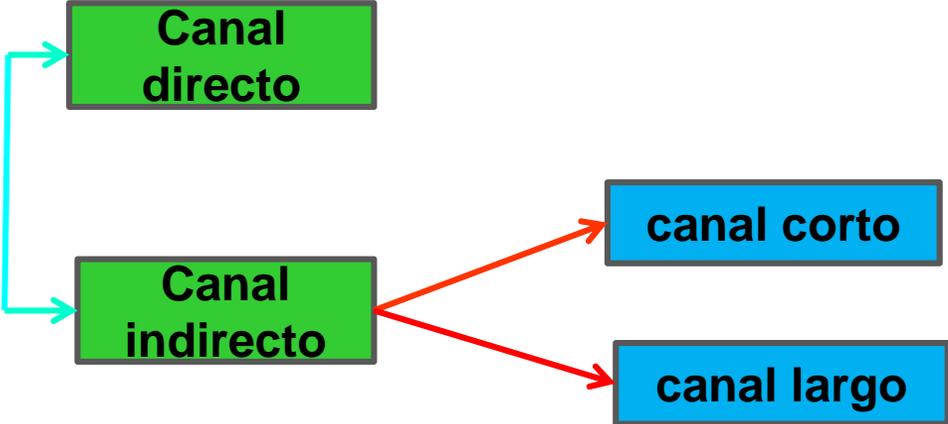
Conjunto de organizaciones de organismos interdependientes que intervienen el proceso por el cual un producto o servicio está disponible para el consumo

## Importancia de los canales de distribución

Es importante para una empresa debido a que se considera, como una ruta a través de la cual se movilizan los productos; desde su punto de fabricación hasta los consumidores finales.

- Método del barrido
- Método de ahorro

## Tipos de canales de distribución





**M  
E  
T  
O  
D  
O  
L  
O  
G  
Í  
A**

**INVESTIGACIÓN:**

- CAMPO – LUGAR DE LOS HECHOS
- BIBLIOGRÁFICA (MARCO TEÓRICO)

**TÉCNICAS  
MÉTODOS**

➤ ENTREVISTAS

➤ ANÁLISIS  
➤ SÍNTESIS

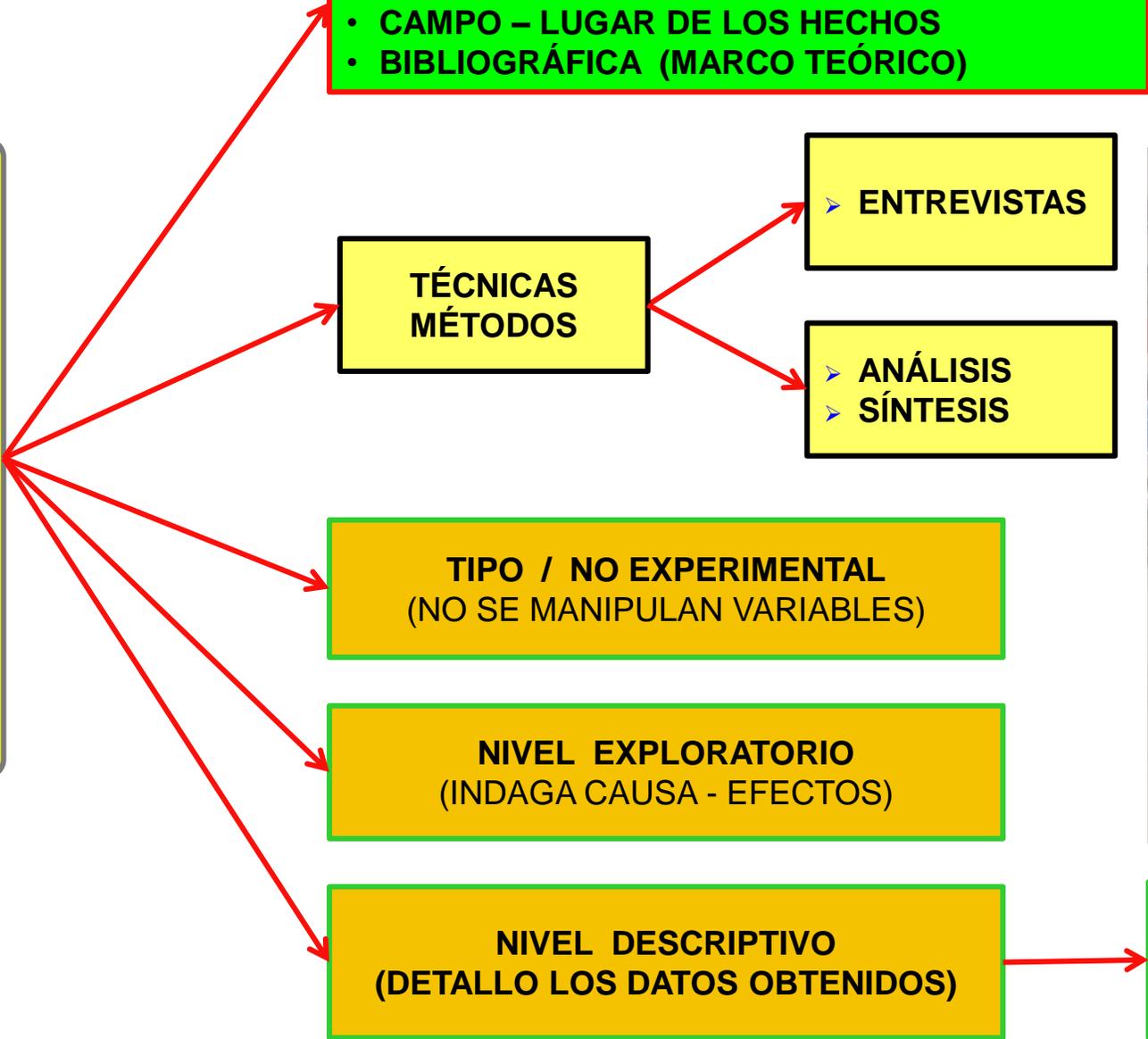
**TIPO / NO EXPERIMENTAL  
(NO SE MANIPULAN VARIABLES)**

**NIVEL EXPLORATORIO  
(INDAGA CAUSA - EFECTOS)**

**NIVEL DESCRIPTIVO  
(DETALLO LOS DATOS OBTENIDOS)**



**CONCLUSIONES  
RECOMENDACIONES**



# PROPUESTA

IMPLEMENTACIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS, MEDIANTE PROCEDIMIENTOS PARA UN ADECUADO SERVICIO AL CLIENTE EN LA EMPRESA MUNDO DEL TROFEO DE LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.

J  
U  
S  
T  
I  
F  
I  
C  
A  
C  
I  
Ó  
N

Optimizar tiempos de entrega

Evitar daños

Mejorar tiempos de entrega

Justo a tiempo

Información de normativa

Reconocimiento a nivel nacional



# OBJETIVOS

## Generales

Implementar de canales de distribución de productos terminados, mediante procedimientos para un adecuado servicio al cliente en la empresa Mundo del Trofeo de la ciudad de Latacunga - Cotopaxi.

## Específicos

Apoyar al manejo del producto durante todo el proceso de fabricación.

Alinear al personal en la aplicación de procedimientos para la conservación de la calidad del producto terminado.

Fortalecer el desarrollo de los canales de distribución en el despacho y entrega de producto terminado.

## BASE LEGAL

La presente propuesta entrará en vigencia una vez aprobada por la gerencia.

## LÍNEA DE PRODUCTOS A DISTRIBUIR

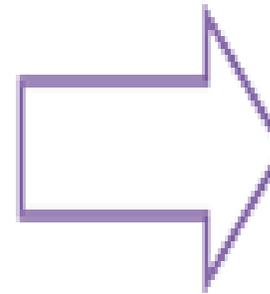


## Estrategia para la distribución interna

### DISTRIBUCIÓN INTERNA

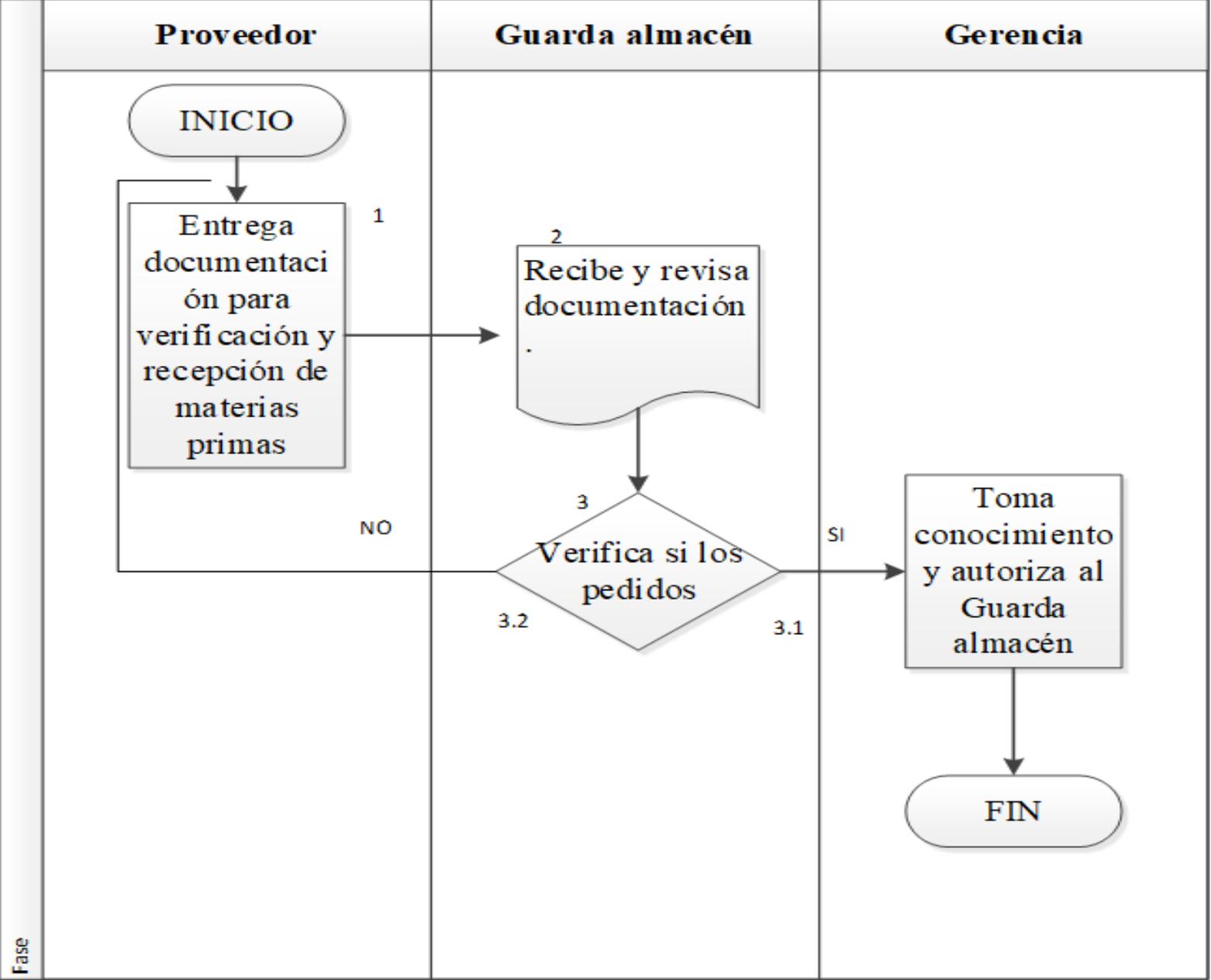
Área  
Producción

Área  
Almacenamiento



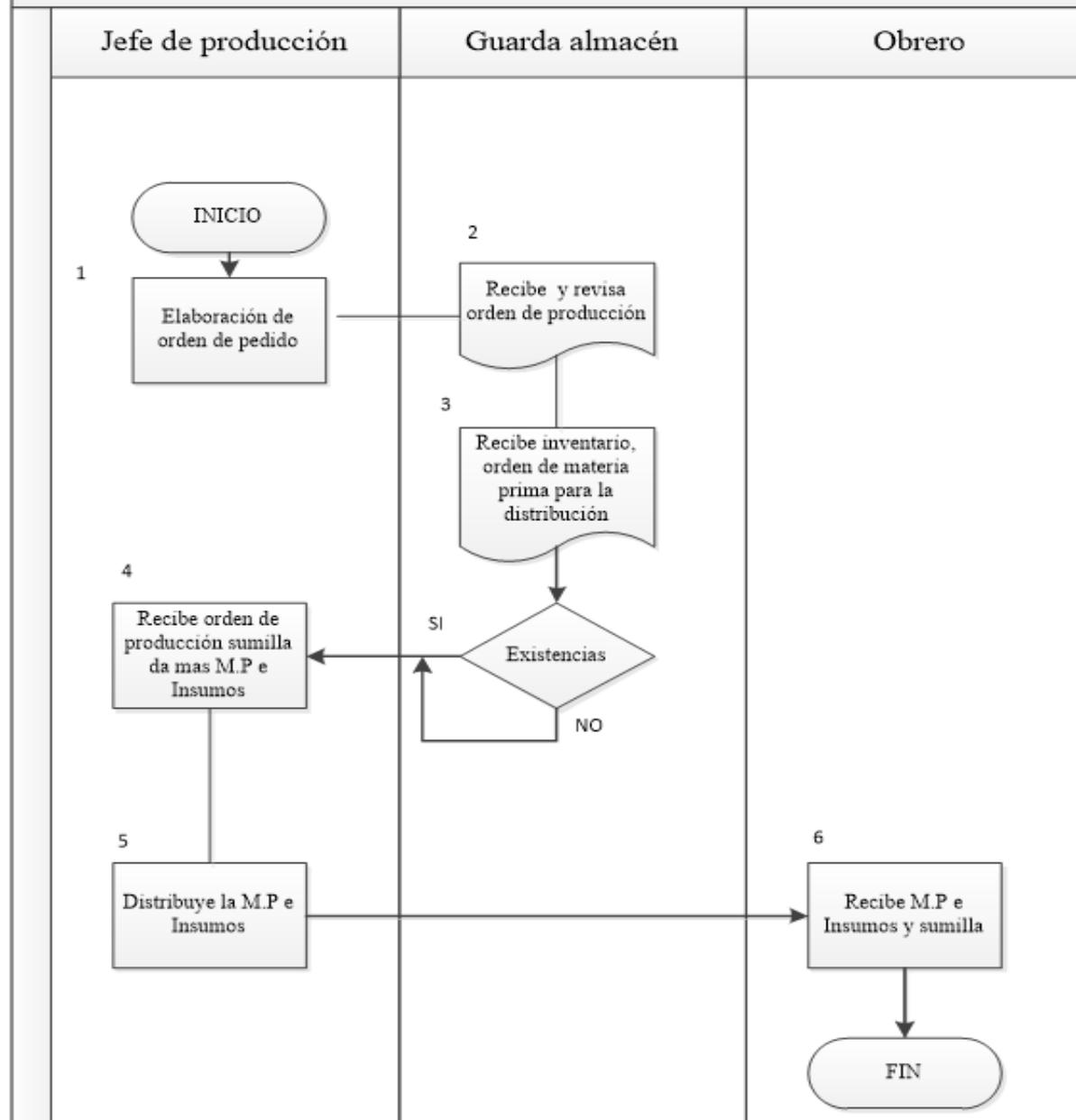
Distribuidoras:  
Guayaquil  
Tena

**Procedimiento interno de recepción e inventario de materia prima e insumos.**

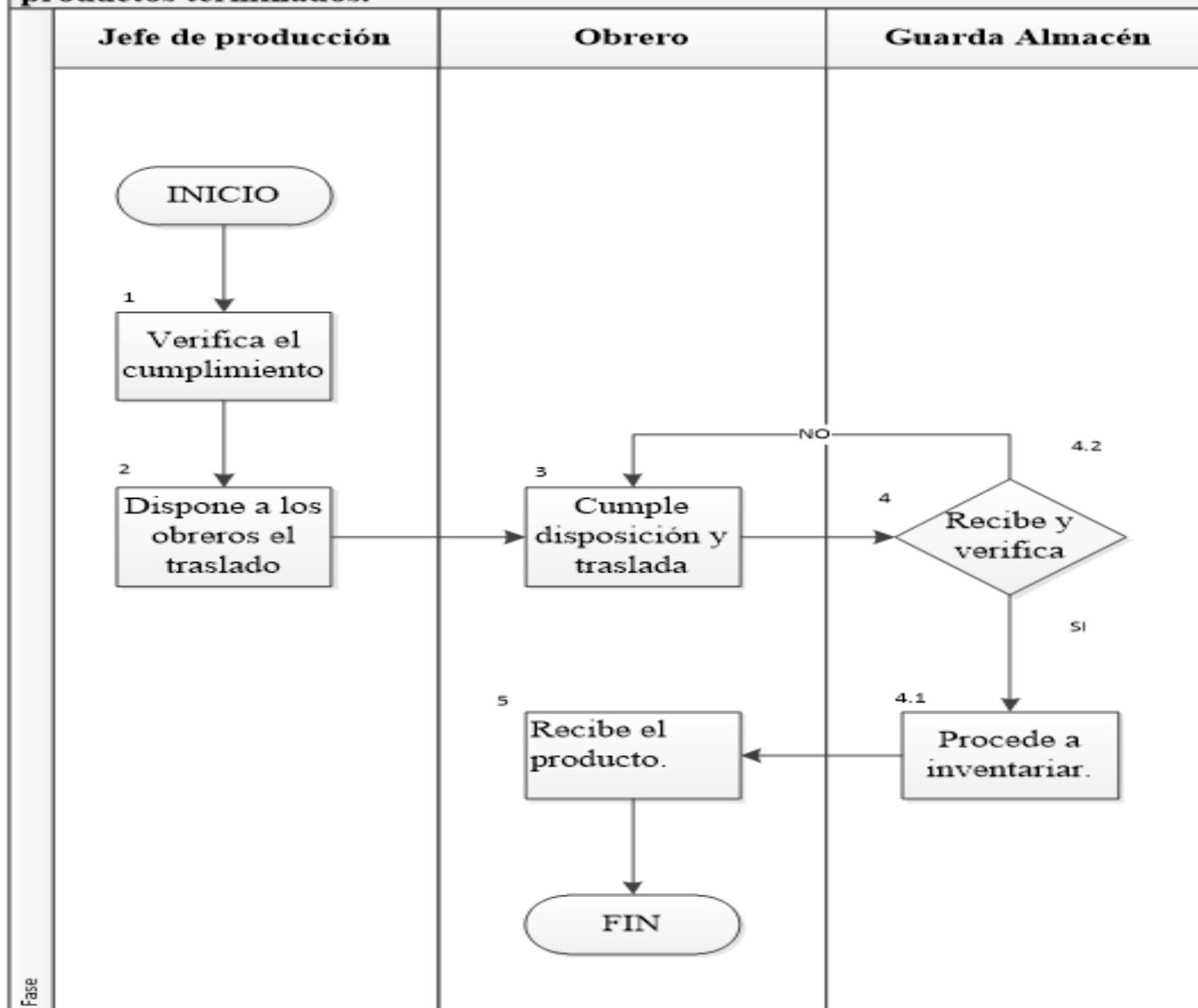


Fase

**Procedimiento de distribución interno de materia prima e insumo para la producción de productos terminados.**

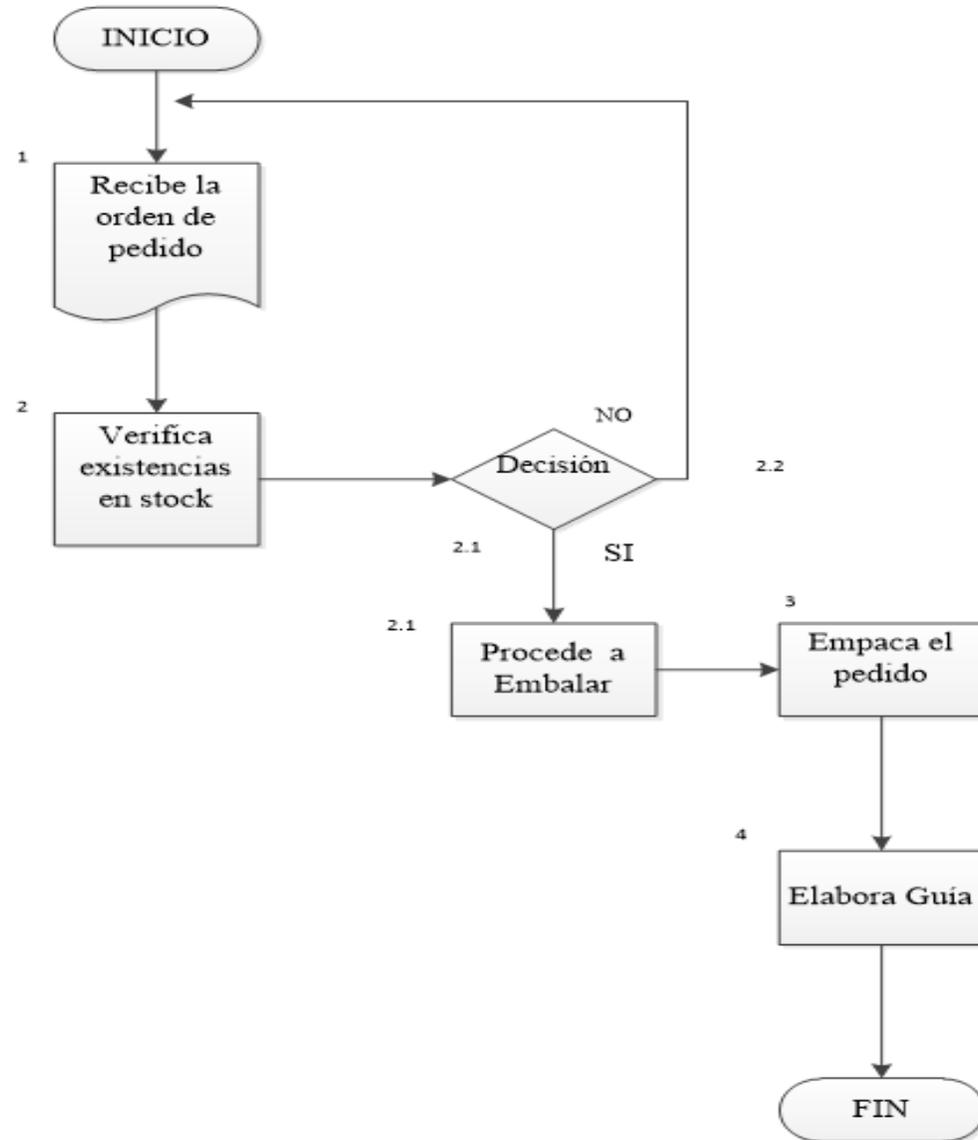


**Procedimiento interno de distribución para el almacenamiento de productos terminados.**



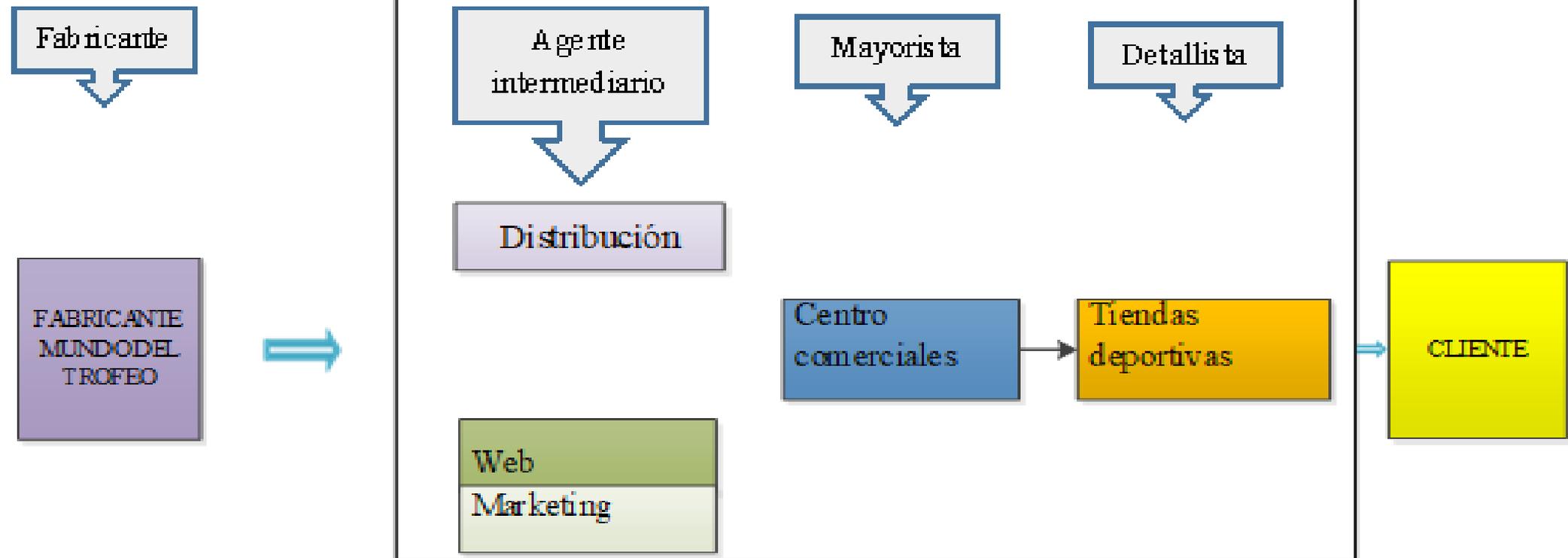
# Procedimiento de distribución interno para los clientes

## Guarda Almacén

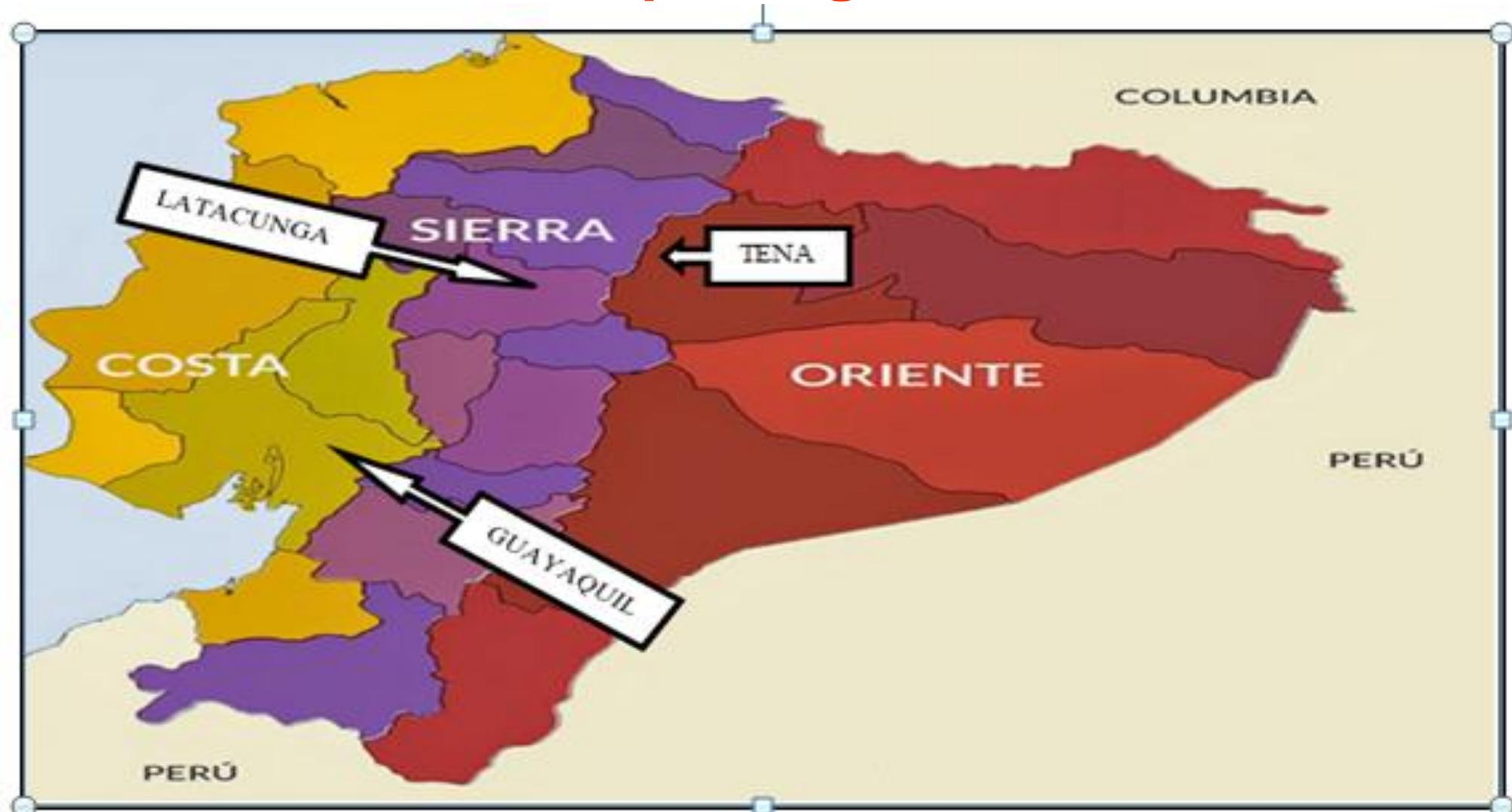


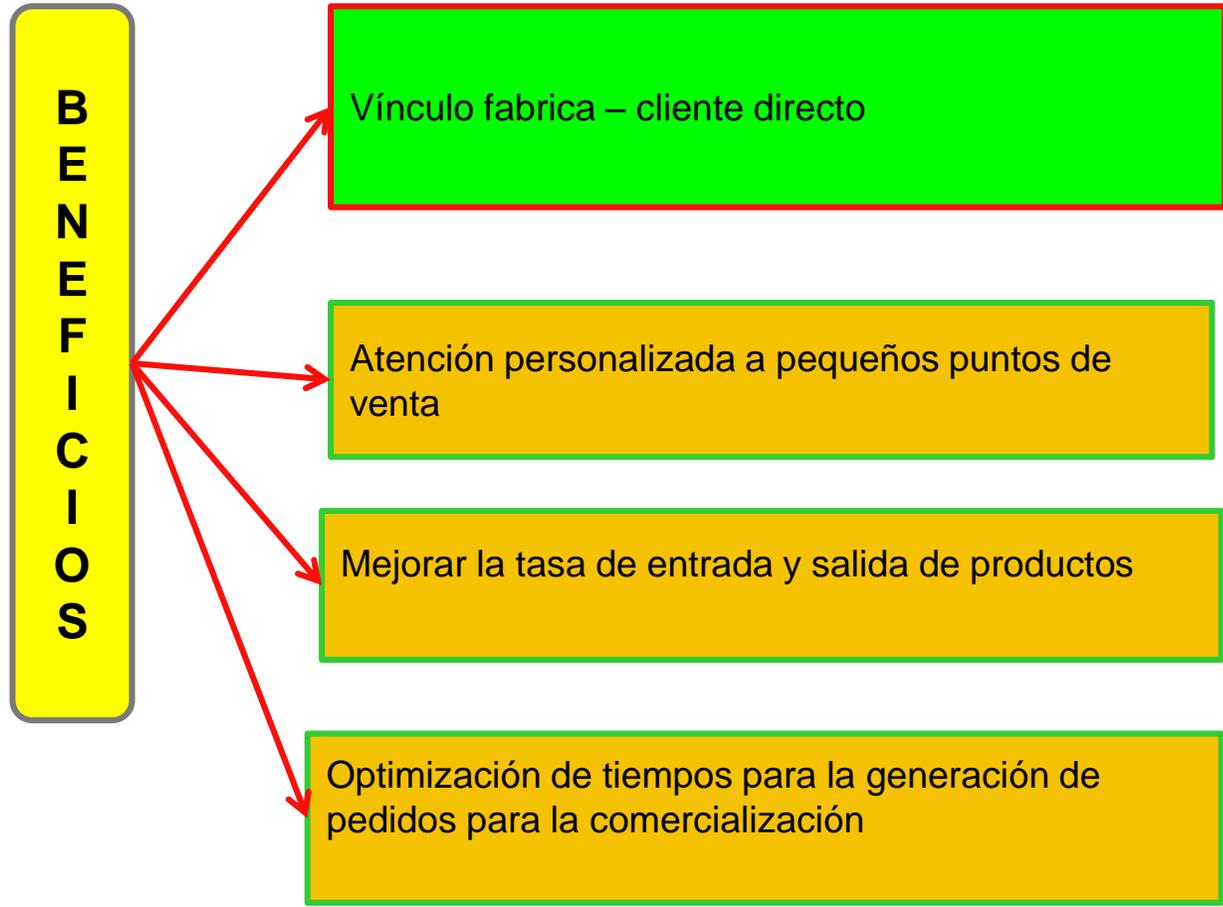
## Estrategia para la distribución externa

### CANAL DE DISTRIBUCIÓN EXTERNO



## Centros de distribución por regiones





Trofeos Deportivos Copas Europeas Placas Medallas Resinas Varios

**MUNDO DEL TROFEO FABRICANTES**

Más de 20 años de experiencia en la fabricación y distribución de trofeos deportivos, copas europeas, placas de homenaje en: cristal, mármol y madera, medallas deportivas, condecoraciones, escarapelas, placas de acero inoxidable y en metal dorado y mucho más, ofreciendo a nuestros clientes productos de calidad.

**Productos**

- Trofeos Deportivos
- Copas Deportivas
- Placas
- Medallas
- Resinas
- Varios

**De interés**

- Nosotros
- Noticias
- Contacto

**Aceptamos**

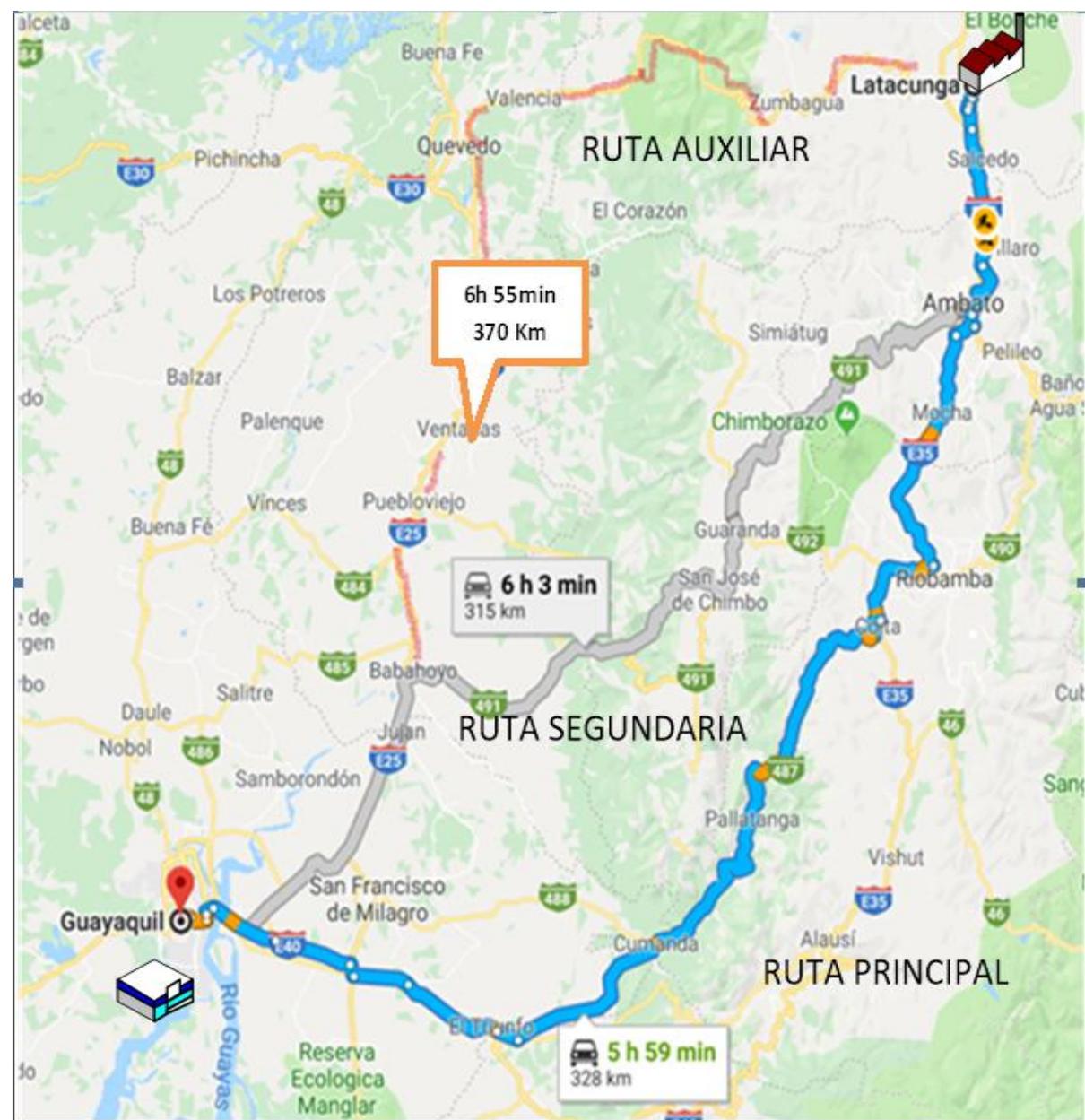
VISA MasterCard AMERICAN EXPRESS Dinero Club

**Horarios de atención**

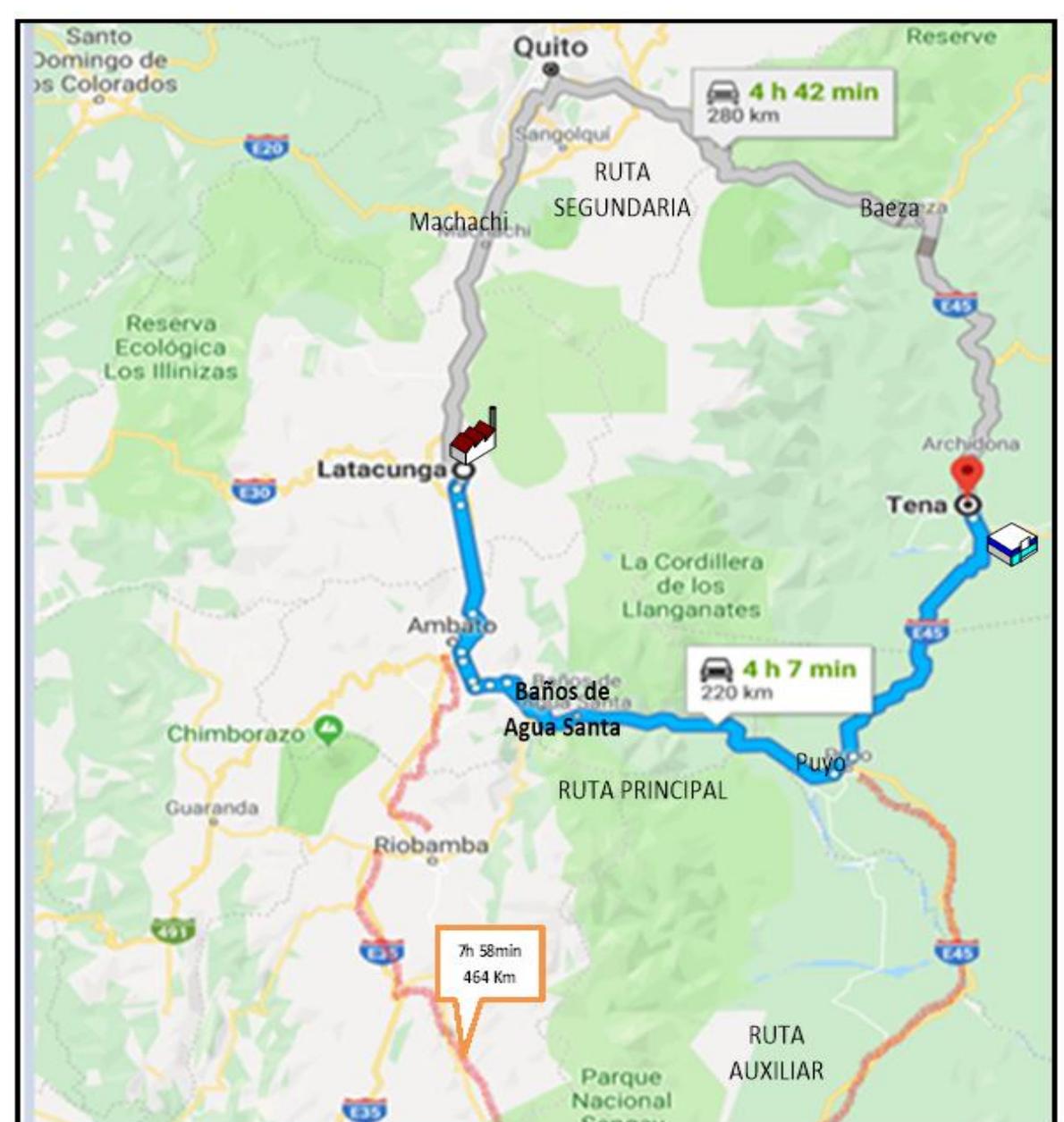
Lunes a viernes: 9:00 a 19:00  
Sábados: 9:00 a 15:00

Todos los Derechos Reservados © 2017 Mundo del Trofeo  
Desarrollado por ES infotech media

Inicio Nosotros Noticias



Ruta Latacunga- Guayaquil



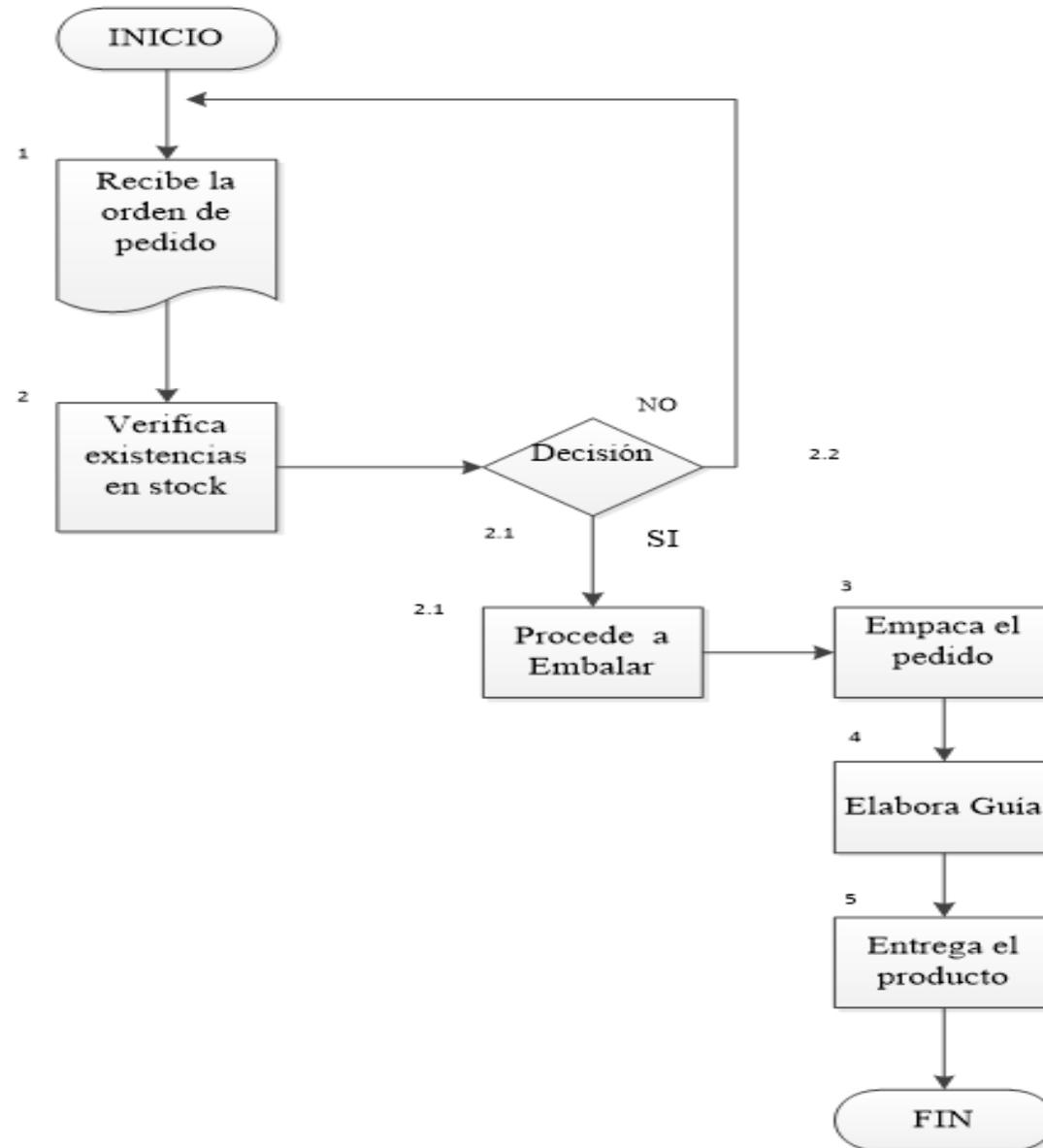
Ruta Latacunga- Tena



La ubicación estratégica de las distribuidoras, se aplicará el método del barrido esto permitirá mantener y ampliar la cobertura del mercado también se señala la ruta que deberá efectuar, es decir una secuencia de las paradas para minimizar la distancia.

# Procedimiento de distribución externa para sus distribuidoras

## Guarda Almacén



# CONCLUSIONES:

- ❖ Los procedimientos de distribución de la empresa no son los más adecuados porque existen clientes insatisfechos. Esto debido a que los productos no llegan justo a tiempo como en el contrato estipulado, con las normas de calidad y seguridad requerida de mercancía frágil a los diferentes puntos de comercialización; lo que ocasiona que sufran golpes, roturas y daños considerables de piezas por lo que pierde el producto su calidad; por lo que es evidente que el transporte que lleva las mercancías de la empresa Mundo del trofeo no cuenta con el cuidado necesario para mantener la calidad del producto fabricado.
- ❖ La distribución en la actualidad se la está realizando de manera empírica por tal razón, no se cumple con los requisitos para satisfacer las necesidades del cliente.
- ❖ No disponen de canales de distribución tanto interna como externa para el producto terminado, esto da origen a pérdida de tiempo y recursos; es decir que no es efectiva y eficiente lo que conlleva a la empresa a un desequilibrio en la zona de competitividad y baja productividad

# RECOMENDACIONES:

- ❖ Establecer procedimientos de distribución que faciliten el trabajo de aquellas personas directamente relacionadas con los canales de distribución del producto terminado, el control y organización al momento de ser trasladada las mercancías; esto evitara: clientes insatisfechos y perdida de los mismos.
- ❖ Uso inmediato de los procedimientos tanto para el canal interno como externo, para que los productos lleguen justo a tiempo y con las normas de calidad requerida a las diferentes distribuidoras, satisfaciendo la atención al cliente.
- ❖ La aplicación del canal de distribución tanto interno como externo propuesto, ya que el interno señala claramente las áreas de producción y almacenamiento en tanto que el externo de donde parte el recorrido del producto es decir desde el fabricante, agente intermediario (Distribuidoras), la web (Marketing), mayorista (Centros comerciales), detallistas (Tiendas deportivas); hasta llegar a los clientes, lo mencionada facilita el adecuado manejo del producto terminado y a ser transportado a las diferentes distribuidoras que estarán ubicadas por zona



Si caminas solo,  
irás más rápido;  
si caminas acompañado,  
llegarás más lejos.

Proverbio chino

GRACIAS POR SU ATENCION